ایڈورٹائزنگ کے شرعی اصول وضوابط

خالد حسین گورایہ

فاضل مدینہ یونیورسٹی

تجارت وکاروبار انسانی معاش کی ترقی اوراس کی بقا کا اہم ترین جزو ہے۔ مرورِ زمانہ کے ساتھ انسان کی طرف سے اختیار کردہ طرز کاروبار میں بھی اختلاف رہا ہے۔ جیسے جیسے آبادیاں اور ضروریات بڑھتی گئیں طریقہ ہائے تجارت بھی بدلتے رہے۔ مختلف ادوار میں کاروبار کو قائم کرنے اس کو ترویج دینے اور لوگوں کی اس تک رسائی آسان بنانے کیلئے ہر دور میں مختلف طریقے استعمال کئے گئے ہیں۔ سابقہ ادوار میں چونکہ زندگی محدود ہوا کرتی تھی، اس لئے کاروبار کی تشہیر کا پیشہ کم اہمیت کا حامل تھا لیکن گذشتہ اڑھائی صدیوں سے جب دنیا اتنی پھیل گئی اور ہر ایک کی دوسرے تک رسائی بھی آسان ہوگئی تو بین الاقوامی تجارت نے زور پکڑا جس کا تقاضا یہ تھا کہ دوسرے علاقے کے بسنے والے لوگوں کو اپنی پروڈکٹس سے آگاہ کیا جائے۔ اس

آ گاہی کیلئے ایڈ ورٹائزنگ کے شعبہ کو بے انتہاہ ترقی ملی اور دیکھتے ہی دیکھتے یہ ایک بہت بڑا منافع بخش کاروبار بن گیا۔ دین اسلام چونکہ ہر دور ہر زمانے اور ہرقوم کیلئے ہے، لہٰذا یہ ممکن نہیں تھا کہ شریعت اسلامیہ کے سنہرے اصول اس نوعیت کے کاروبار سے پہلو تہی اختیار کرتے۔ زیر بحث تحریر میں ایڈورٹائزنگ اور تشہیر کا شرعی حوالے سے جائزہ لیا جائے گا اور اس ضمن میں شریعت کے زریں اصول بیان کئے جائیں گے۔ وباللہ التوفیق

ایڈورٹائزنگ کا مفہوم

ایڈورٹائزنگ کیلئے بالعموم ''تشہیر'' کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے۔لیکن اگر اس لفظ کی باریکی کو دیکھا جائے تو یہ لفظ تشہیر سے بڑھ کر وسیع مفہوم میں استعمال ہوتا ہے۔جس میں مصنوعات کی تشہیر کرنا، فروخت میں اضافہ کرنا، برانڈ سے متعلق لوگوں کے اذہان میں مثبت رائے کوفروغ دینا، صارفین کے جذبات کا فائدہ اٹھا کر برانڈ خریدنے پر آمادہ کرنا اور اس سے متعلق دیگر لوازمات شامل ہیں۔

ایڈورٹائزنگ کی اقسام

جدید ایڈورٹائزنگ بنیادی طور پر دو پہلوؤں پر قائم ہے

1. تھیم: نت نئے آئیڈیاز کے ذریعے اشتہارات کی تیاری، میڈیا کے ذریعے ان کا پھیلاؤ، ان کے ذریعے عوام الناس کے ذہنوں پر مخصوص اثرات مرتب کرنا اور اس طرح اپنے برانڈ کی سیل میں اضافہ کرنا تھیم کہلاتا ہے۔[1]
2. اسکیم: اس سے مراد پروڈیکٹ کی فروخت بڑھانے کیلئے کمپنیاں مختلف اسکیمیں متعارف کراتی ہیں جیسا کہ ایک خریدنے پر ایک فری (BUY ONE GET ONE FREE)، یا پھر ایک معینہ

[1] ایڈورٹائزنگ کا اخلاقی پہلو سے جائزہ، محمد مبشر نذیر ص 2

مقدار تک خریدنے پر کوئی خاص تحفہ دینے کا وعدہ، بسکٹ یا پتی کا پیک خریدنے پر ایک کپ فری، اور اسی طرز کی مختلف اسکیمیں شامل ہیں۔

ایڈورٹائزنگ کے ذرائع

گزشتہ ادوار میں ایڈورٹائزنگ کے ذرائع:

1. **منادی کرانا:** قدیم دور میں یہ طریقہ رائج تھا کہ کسی نے اپنی پروڈکٹ کو بیچنا ہوتا تو وہ بازار میں اس کا اعلان کرتا۔ بادشاہوں اور امراء کا بھی یہی طرز وطریقہ ہوتا کہ کوئی اہم پیغام عوام الناس کو دینا ہوتا تو منادی کرنے والے کو بھیجتے وہ بازار میں چکر لگاتا جب لوگ اس کے گرد جمع ہوجاتے تو بادشاہ کا پیغام پہنچادیتا۔ بازاروں کے ساتھ دیگر پبلک مقامات اور خاص تہواروں پر منادی کرنے کا طریقہ بھی عام ہوتا تھا۔
2. **دلال:** زمانہ قدیم میں دلال متعین ہوتے تھے جو بازاروں میں سامان کی ترویج اور اس کی فروخت کیلئے آوازیں لگاتے اور گاہکوں کو گھیر کر لاتے تھے۔
3. **ملمع سازی اور چیز کو خوبصورت کرکے خریدار کے سامنے پیش کرنا:** تاکہ گاہک چیز خریدنے میں دلچسپی لے۔ زمانہ قدیم کی اس صورت کو بھی ایڈورٹائزنگ کی ایک ابتدائی صورت شمار کیا جاتا ہے۔

موجودہ دور میں ایڈورٹائزنگ کے ذرائع

سابقہ دور میں رائج طریقہ ہائے ترویج بضاعہ کے ساتھ موجودہ دور میں ایڈورٹائزنگ کا بنیادی ذریعہ میڈیا ہے۔ جس کی درج ذیل اقسام ہیں۔

1. الیکٹرانک میڈیا: جس میں ٹیلی ویژن، ریڈیو، سینما وغیرہ شامل ہیں۔
2. سوشل میڈیا: انٹرنیٹ اور اس پر قائم سوشل ویب سائٹس وغیرہ
3. پرنٹ میڈیا: رسائل وجرائد ومجلّات وغیرہ
4. آوٹ ڈور میڈیا: جس میں مرکزی شاہراہوں اور پبلک مقامات پر لگائے جانے والے سائن بورڈز، پینافلیکس، ہورڈنگز، بل بورڈز اور نیون سائنز شامل ہیں۔

گزشتہ چند دہائیوں سے مؤخر الذکر دونوں صورتوں نے ایڈورٹائزنگ کے شعبے میں بے پناہ ترقی کی ہے جس کی بنیادی وجہ ان کے ریٹ کی کمی ہے۔لیکن یہ دونوں صورتیں اول الذکر صورتوں سے اثرات کے حساب سے نسبتاً کم ہیں۔

ایڈورٹائزنگ (کاروباری تشہیر) کا شرعی حکم

ایڈورٹائزنگ کاروبار کی ترویج کا ایک اہم ترین حصہ ہے، اور عصر حاضر میں یہ شعبہ ایک منافع بخش کاروبار کی صورت اختیار کر چکا ہے، اس کا تعلق چونکہ تجارت اور معاملات سے ہے اس لئے نوعیت کے اعتبار سے اس کے مسائل بیع وشراء (خرید وفروخت) کے ضمن میں آتے ہیں۔معاملات کے ضمن میں آنے سے اس کا بنیادی طور پر حکم جواز اور مباح کا ہے جب تک کہ کسی خاص دلیل کی رو سے اس کی حرمت واضح نہ ہوجائے۔فرمانِ باری تعالی ہے:

{وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ} [الأنعام:119]

’’حالانکہ جو چیزیں اس نے تمہارے لئے حرام ٹھہرادی ہیں وہ ایک ایک کرکے بیان کردی ہیں‘‘۔

نیز فرمایا:

{قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ} [الأعراف:32]

ترجمہ:’’آپ ان سے پوچھئے کہ اللہ تعالیٰ نے اپنے بندوں کے لیے جو زینت اور کھانے کی پاکیزہ چیزیں پیدا کی ہیں انہیں کس نے حرام کردیا؟‘‘۔

اور شریعت کا بنیادی اصول ہے کہ "الأصل في الأشياء الإباحة" چیزوں میں اصل جواز ہے۔

ایک قاعدہ ہے کہ:" الأصل فی المعاملات الإباحة ولا تحريم إلا بنص "۔معاملات میں اصل اباحت اور جواز ہے،اور حرمت کیلئے نص (دلیل) کی ضرورت ہے۔

کاروباری تشہیر کا معاملہ بھی ایسا ہے کہ اسلام کو اس پر کوئی اعتراض نہیں ،شریعت کے مجموعی دلائل چند ضوابط وقواعد، حدود وقیود کے تحت اس معاملے کو جائز قرار دیتے ہیں۔لیکن اگر یہ معاملہ اپنی شرعی حدود وقیود سے نکل جائے تو وہ شرعی رو سے ناجائز ہوجاتا ہے۔

ذیل میں ان دلائل کا تذکرہ کیا جاتا ہے جن سے کاروباری تشہیر کا جواز ثابت ہوتا ہے۔

قرآن کریم سے دلائل

فرمان باری تعالیٰ ہے: {وَأَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} [البقرۃ:275]

''اللہ تعالیٰ نے بیع کو حلال کیا ہے اور سود کو حرام''۔

علامہ قرطبی رحمہ اللہ فرماتے ہیں:

''مذکورہ آیت اس امر پر دلالت کرتی ہے کہ بیع عمومی طور پر جائز اور مباح ہے اس پر اور اس کی دیگر صورتوں اور تفصیلات پر حرمت کا حکم لگانے کیلئے دلیل کی ضرورت ہے''[1]

حافظ ابن حجر رحمہ اللہ فرماتے ہیں:

''یہ آیت بیع کے جواز کی بنیادی دلیل ہے، اہل علم کی مذکورہ آیت کی بابت متعدد آراء ہیں جن میں سب سے صحیح تر رائے یہ ہے کہ یہ آیت عام ہے جس میں چند تخصیصات بھی داخل ہوتی ہیں، اس آیت میں ''بیع'' کا لفظ عام ہے، جس میں ہر قسم کی بیع شامل ہے، لیکن شریعت مطہرہ نے چند بیوع کو حرام قرار دیا ہے اور ان سے منع کیا ہے۔ لہٰذا یہ آیت عمومی طور پر ہر معاملے کی اباحت اور جواز پر دلالت کرتی ہے اور جس مسئلہ میں منع کی دلیل آ گئی وہ صورت اس سے خاص ہوجائے گی''۔[2]

کاروباری تشہیر پر جب نظر ڈالیں تو اس کی صورت بھی بیع سے قدرے مختلف نہیں بلکہ عصر حاضر میں تو یہ ایک بہت بڑا منافع بخش کاروبار ہے۔

سنت نبویہ ﷺ سے بھی کاروبار کی تشہیر کے اخلاقی ضابطے میں رہتے ہوئے جواز کے دلائل ملتے ہیں۔

سنت نبویہ ﷺ سے دلائل

❖ ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ: ''نبی صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم غلے کی ایک ڈھیری کے پاس سے

---

[1] الجامع لأحکام القرآن 306/2 [2] فتح الباری شرح صحیح البخاری 357/4

گزرے تو اپنا ہاتھ اس میں داخل کیا، آپ نے اس میں نمی محسوس کی تو فرمایا: اے غلہ کے مالک یہ کیا ہے؟ غلہ فروخت کرنے والے نے عرض کیا یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم یہ بارش کی وجہ سے گیلا ہوگیا ہے۔ آپ نے فرمایا تم نے اس بھیگے ہوئے مال کو اوپر کیوں نہیں رکھ دیا تاکہ لوگ دیکھ سکیں، پھر فرمایا جس نے دھوکہ کیا وہ ہم سے نہیں''۔ [1]

مذکورہ بالا روایت سے دو چیزیں واضح ہوئیں:

اول: پروڈکٹ کو لوگوں کے سامنے پیش کرنے کا جواز۔

دوم: چیز کو پیش کرتے وقت دھوکہ اور فریب سے کام لینے کی ممانعت۔

لہٰذا ایڈورٹائزنگ کے وقت اگر کوئی شخص پروڈکٹ میں کمزوری یا کمی پائے تو اسے نمایاں کرکے بیان کردے۔ امام ترمذی رحمہ اللہ مندرجہ بالا روایت نقل کرنے کے بعد فرماتے ہیں: ''یہ حدیث حسن صحیح ہے اہل علم کا اس پر عمل ہے ان کے نزدیک خرید وفروخت میں دھوکہ فریب حرام ہے''۔

❖ دحیہ کلبی رضی اللہ عنہ قحط سالی اور گرانی کے وقت ایک دفعہ شام سے لوگوں کی ضروریات کی چیزیں جَو آٹا وغیرہ لیکر وارد ہوئے، تو انہوں نے اُحجار الزیت نامی جگہ پر پڑاؤ ڈالا اور پھر طبل بجانا شروع کردیا تاکہ لوگوں کو ان کی آمد کا علم ہوجائے، چنانچہ لوگ ماسوائے گیارہ یا بارہ افراد کے ان کے طبل کی آواز سن کر اس طرف نکل کھڑے ہوئے، دحیہ رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ وہ لوگ اس وقت جمعہ کی نماز میں تھے طبل کی آواز سن کر نکل کھڑے ہوئے''۔ [2]

مجاہد اور مقاتل کا بیان ہے کہ: ''آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم خطبہ جمعہ دے رہے تھے کہ دحیہ کلبی سامانِ تجارت لیکر مدینہ میں آن وارد ہوئے، اس پر ان کے اہل خانہ نے دف بجانا شروع کردیا جس کی آواز سن کر لوگ جمعہ کا خطبہ چھوڑ کر ان کی طرف روانہ ہوگئے''۔ [3]

---

[1] صحیح المسلم: کتاب الایمان، باب من غشّ فلیس منّا۔

[2] الجامع لأحكام القرآن للقرطبي 9/ 352

[3] الجامع لأحكام القرآن للقرطبي، 353/9 التحرير والتنوير لإبن عاشور 228/11

اور ایک روایت میں ہے کہ: ''ایک شخص مسجد میں داخل ہوا اور کہنے لگا کہ دحیہ کلبی سامان تجارت لیکر آئے ہیں، دحیہ کے گھر والوں کا یہ معمول ہوا کرتا تھا کہ جب وہ تشریف لاتے تو وہ دف بجا کر ان کا استقبال کرتے، یہ سن کر لوگ نکل پڑے''۔[1]

مذکورہ بالا مختلف روایات سے یہ بات واضح ہوجاتی ہے کہ زمانہ نبوی ﷺ میں لوگ تجارتی مال کی آمد کا اعلان اور تشہیر مختلف طریقوں سے کیا کرتے تھے تاکہ لوگ جمع ہوکر اپنی ضرورت کی چیز خرید لیں، ان ذرائع میں طبل یا دف کا بجایا جانا وغیرہ شامل تھا۔ یہ طریقے زمانہ نبوی ﷺ میں تجارتی اعلانات اور پروڈکٹ کی فروخت کیلئے استعمال ہوتے تھے اور آپ ﷺ نے ان میں شرعی قباحت نہ پاتے ہوئے لوگوں کو اس سے منع نہیں کیا جو اس بات کی دلیل ہے کہ اپنی پروڈکٹ کی تشہیر شرعی حدود وقیود میں کی جائے تو اس میں کوئی حرج نہیں۔

❖ صحابہ کرام رضوان اللہ علیہم اجمعین بھی اپنا تجارتی سامان بیچنے کیلئے اسے بازاروں میں سجاتے، لوگوں کو اس کے خریدنے پر راغب کرنے کیلئے خود یا اپنے ملازموں اور غلاموں سے آوازیں لگواتے، لہٰذا ان کا اپنے مال کو یوں پیش کرنا اور اس پر منادی کرنا اس کی تشہیر کی ابتدائی صورت تھی جسے ہم ایڈورٹائزنگ کی ابتدائی شکل سمجھ سکتے ہیں۔ اور چونکہ آپ ﷺ نے اس کا انکار نہیں کیا یہ اس امر کے جواز کی بڑی قوی دلیل ہے۔

عقلی دلیل: شریعتِ اسلامیہ کا سنہری اصول ہے کہ وہ مشقت، تکلیف وتنگی کے ازالے کیلئے آئی ہے جیساکہ فرمان باری تعالیٰ ہے:

{وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ} [الحج:78]

''اور اس نے دین میں تم پر کوئی تنگی نہیں رکھی''۔

دورِ حاضر میں ایڈورٹائزنگ ایک بنیادی ضرورت بن چکی ہے مختلف قسم کی کمپنیوں کا وجود میں آنا، انواع واقسام کی پروڈکٹس میں آئے روز اضافہ ہونا اس امر کا متقاضی ہے کہ ان پروڈکٹس سے صارفین کو

---

[1] الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ،353/9 التحرير والتنوير لإبن عاشور 228/11

مطلع کیا جائے۔لہٰذا ان کمپنیوں کیلئے ضروری ہو چکا ہے کہ وہ اپنی پروڈکٹس کی خصوصیات کے بارے میں لوگوں کو مطلع کریں اور اگر تاجروں کو اس عمل سے روک دیا گیا تو وہ لوگ تنگی اور تکلیف میں مبتلا ہوں گے، ان کی برانڈز کارخانوں اور گوداموں میں گل سڑ جائیں گی جس سے انہیں بھاری نقصان اٹھانا پڑے گا۔ جو کہ شرعی مقاصد کے خلاف ہے۔اس سے یہ بات مترشح ہوتی ہے کہ کاروبار کی تشہیر ایک جائز عمل ہے لیکن اس کیلئے ضروری ہے کہ جن ذرائع سے اس ایڈورٹائزنگ کو نشر کیا جاتا ہے وہ شریعتِ مطہرہ کے اصولوں اور ضابطوں کے عین مطابق ہوں اور اس کے معیار پر پورے اتریں۔ان ضابطوں میں چند اہم ترین کا تذکرہ ہم آئندہ سطور میں کرتے ہیں۔

ایڈورٹائزنگ کے شرعی اصول اور ضابطے

سابقہ بحث سے واضح ہوا کہ شریعت مطہرہ میں کاروبار کی تشہیر کرنا اپنی پراڈکٹ اور برانڈ سے متعلق لوگوں کو آگاہی دینا اور گاہکوں کو اس کی خصوصیات سے آگاہ کرنا جائز اور مشروع ہے لیکن اس شرط کے ساتھ کہ اس کیلئے اختیار کیا جانے والا طریقہ اور ذریعہ بھی جائز اور مشروع ہونا چاہئے۔شرعِ مطہر میں چند ایسے ضابطے اور اصول متعین کئے گئے ہیں جن کا خیال کرنے سے ایک مسلمان تاجر ایڈورٹائزنگ کے معاملات میں غیر شرعی چیزوں سے بچ سکتا ہے۔

پہلا ضابطہ سچائی اختیار کرنا اور جھوٹ اور مبالغہ آرائی سے پرہیز کرنا

شریعت اسلامیہ کا ایک مسلمان سے تقاضا ہے کہ وہ اپنے تمام معاملات، اقوال وافعال میں سچائی اختیار کرے۔دیگر معاملات کی طرح تجارتی معاملات میں اس پر بالخصوص توجہ دلائی گئی اور سچائی پر اجرِ عظیم کی نوید بھی سنائی گئی چنانچہ ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ ﷺ نے ارشادفرمایا:
''سچا اور امانت دار تاجر قیامت کے دن انبیاء، صدیقین اور شہداء کے ساتھ ہوگا''۔[1]

---

[1] سنن الترمذی : کتاب البیوع، باب ماجاء في التجار، امام ترمذی رحمہ اللہ نے اس حدیث کو حسن قرار دیا ہے، لیکن شیخ البانی رحمہ اللہ اس روایت کو ضعیف قرار دیتے ہیں۔الغرض مفہوماً یہ روایت صحیح ہے جس کی تائید شریعت کے دیگر بیشمار دلائل سے ہوتی ہے

تاجر کو تجارت میں بھی اور اس طرح اپنے مال کی ایڈورٹائزنگ میں بھی سچائی اختیار کرنی چاہئے۔

اسماعیل بن عبید بن رفاعہ اپنے والد اور وہ ان کے دادا سے نقل کرتے ہیں کہ: ''وہ نبی کریم ﷺ کے ساتھ عیدگاہ کی طرف نکلے تو دیکھا کہ لوگ خرید وفروخت کر رہے ہیں، آپ ﷺ نے فرمایا اے تاجروں کی جماعت! وہ سب رسول اللہ ﷺ کی طرف متوجہ ہوئے اپنی گردنیں اٹھالیں اور آپ کی طرف دیکھنے لگے۔ آپ نے فرمایا: ''تاجر قیامت کے دن نافرمان اٹھائے جائیں گے البتہ جو اللہ سے ڈرے نیکی کرے اور سچ بولے''۔ [1]

سیدنا حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ روایت کرتے ہیں کہ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''بیچنے والے اور خریدنے والے کو اختیار ہے (بیع فسخ کرنے کا) جب تک کہ دونوں جدا نہ ہوں (اَلْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا) کہا اگر دونوں سچ بولیں اور صاف صاف بیان کریں تو ان دونوں کی بیع میں برکت ہوگی اور اگر دونوں نے چھپایا اور جھوٹ بولا تو ان دونوں کی بیع کی برکت ختم کردی جائے گی''۔ [2]

سچائی ایک ایسی صفت ہے جس سے رزق میں برکت اور بڑھوتری ملتی ہے۔ امام غزالی رحمہ اللہ فرماتے ہیں: ''جو انسان اپنا مال لوگوں کے سامنے پیش کرتا ہے اس کیلئے ضروری ہے کہ وہ فروخت کی جانے والی چیز کے تمام عیوب خفیہ اور ظاہری گاہک کے سامنے بیان کردے، کوئی چیز چھپائے نہیں اور اگر چھپایا تو وہ ظالم، خائن اور دھوکے باز ٹھہرے گا۔ ملاوٹ، خیانت اور دھوکہ دہی حرام عمل ہے۔ ایسا کرنے والا فرد معاملے میں خیر خواہی سے کنارہ کشی اختیار کر رہا ہے۔ اور نصیحت وخیر خواہی ایک ضروری اور لازم امر ہے۔ اس کی واضح دلیل نبی اکرم ﷺ کا یہ فرمان ہے سیدنا ابوہریرہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں کہ: ''ایک مرتبہ رسول کریم ﷺ ایک ڈھیر کے پاس سے گزرے اور اپنا ہاتھ اس ڈھیر میں داخل کیا تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی انگلیوں کو کچھ تری محسوس ہوئی آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا اے غلے کے مالک یہ تری کیسی ہے؟ یعنی ڈھیر کے اندر یہ تری

---

[1] سنن الترمذی : كتاب البيوع ، باب ماجاء في التجار ، امام ترمذی رحمہ اللہ نے اس حدیث کو حسن صحیح قرار دیا ہے۔
سنن ابن ماجہ: کتاب التجارات، باب التوقی فی التجارۃ شیخ البانی رحمہ اللہ اس روایت کو صحیح قرار دیا ہے۔

[2] صحیح البخاری : كتاب البيوع ، باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا . صحيح المسلم : كتاب البيوع ، باب الصدق في البيع والبيان.

کہاں سے پہنچی اور تم نے غلہ کو تر کیوں کیا؟ اس نے عرض کیا کہ یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اس تک بارش کا پانی پہنچ گیا تھا (جس کی وجہ سے غلہ کا کچھ حصہ تر ہو گیا ہے میں نے قصداً اتر نہیں کیا) آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا تو پھر تم نے غلہ کو اوپر کی جانب کیوں نہیں رکھا تا کہ لوگ اس کو دیکھ لیتے اور کسی فریب میں مبتلا نہ ہوتے) یاد رکھو جو شخص فریب دے وہ مجھ سے نہیں (یعنی میرے طریقہ پر نہیں ہے)''۔[1]

جہاں عیوب کو چھپانے سے شریعت نے منع فرمایا وہاں اپنے مسلمان بھائی سے خیر خواہی کرنے، نصیحت کرنے اور اچھا مشورہ دینے کا بھی حکم دیا۔ جریر بن عبداللہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: ''میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے اس بات پر بیعت کی کہ پابندی کے ساتھ نماز پڑھوں گا، زکوۃ ادا کروں گا، اور ہر مسلمان کے حق میں خیر خواہی کروں گا''۔[2]

اس کے بعد سیدنا جریر رضی اللہ عنہ کا طرز عمل یہ ہوا کرتا تھا کہ وہ اپنی چیز کی کمزوریاں کھول کر رکھ دیتے، پھر کہتے کہ اگر لینی ہے تو لے لو ورنہ چھوڑ دو، ان سے کہا گیا کہ اگر تم نے اس طرح کیا تو تمہاری چیز فروخت ہی نہیں ہوگی! فرمانے لگے" إنا بایعنا رسو ل الله علی النصح لکل مسلم" ''ہم نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم سے ہر مسلمان کے حق میں خیر خواہی کرنے کی بیعت کی ہے''۔[3]

بات یہیں ختم نہیں ہوتی بلکہ شریعتِ اسلامیہ نے تو یہاں تک تعلیم دی کہ اگر فروخت کنندہ اور خریدار کے علاوہ کوئی تیسرا شخص بھی اس عیب کو دیکھ لے تو اس پر بھی ضروری ہے کہ لوگوں کو اس سے آگاہ کرے۔ یزید ابن ابی مالک فرماتے ہیں کہ: ''ہمیں ابو سباع نے بیان کیا کہ میں نے واثلہ بن اسقع کے گھر سے ایک اونٹنی خریدی، جب میں خرید کر جانے لگا تو دیکھا کہ واثلہ رضی اللہ عنہ اپنا کپڑا گھسیٹتے ہوئے آرہے ہیں آتے ہی کہنے لگے: اے عبداللہ! کیا تم نے اونٹنی خریدی ہے؟ میں نے کہا ہاں، کہنے لگے کیا اس بیچنے والے نے اس میں جو عیب ہے تمہیں بتایا ہے؟ میں نے کہا اس میں کون سا عیب ہے؟ کہنے لگے کہ ہاں موٹی تازی ہے صحت مند ہے! پھر فرمایا کیا تم اس پر سفر کرنے کا ارادہ رکھتے ہو یا ذبح کرنے کیلئے لی ہے؟ میں نے کہا کہ: نہیں بلکہ میں نے حج کے ارادے سے لی ہے کہ اس پر سوار ہو کر حج کیلئے جاؤں گا، کہنے لگے:

---

[1] صحیح المسلم: کتاب الإیمان، باب من غش فلیس منا

[2] صحیح المسلم: کتاب الإیمان، باب بیان أن الدین النصیحة [3] إحیاء علوم الدین للغزالي: 69/2

اس اونٹنی کی ایڑی میں نقب ہے، کہتے ہیں: یہ بات سن کر وہ فروخت کرنے والا کہنے لگا: اللہ تمہاری اصلاح کرے تم تو میرا سودا خراب کرر ہے ہو۔اس پر واثلہ رضی اللہ عنہ کہنے لگے: میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کو یہ فرماتے ہوئے سنا کہ:

"لا يحل لأحد يبيع شيئا إلا يبين ما فيه و لا يحل لمن يعلم ذلك إلا يبينه" [1]

''کسی کیلئے یہ حلال نہیں کہ جب وہ چیز بیچے، اس میں موجود عیب واضح طور پر بیان نہ کر دے، اور اس شخص کیلئے بھی جائز نہیں کہ جو اس عیب کو جانتا ہو وہ اسے بیان نہ کرے''۔

فقہاء نے بھی اس مسئلے پر تفصیلی بحث کی ہے کہ اگر کوئی بائع کسی شخص کو بغیر عیب کی نشاندہی کئے اپنی چیز فروخت کر دیتا ہے، اور خریدار کو اس عیب کا بعد میں علم ہوتا ہے تو یہ بیع تو صحیح ہوگی لیکن خریدار کو اختیار ہے وہ چاہے تو وہ چیز اس عیب کے ساتھ بخوشی قبول کرے یا پھر تاجر کو دوبارہ واپس لوٹا دے اور بیع فسخ کر کے اپنی قیمت واپس لے لے۔اس ضمن میں سیدہ عائشہ رضی اللہ عنہا سے روایت ہے: ''ایک شخص نے غلام خریدا اسے کام میں لگایا پھر اس میں عیب دیکھا تو واپس کر دیا، اس پر فروخت کنندہ کہنے لگا کہ'' اس نے میرے غلام کو کام میں لگا کر فائدہ اٹھایا ہے اس کی اجرت؟'' اس پر آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ارشاد فرمایا: " الغلة بالضمان " کہ نفع وفائدہ ضمانت کے ساتھ مربوط ہے (جو ضامن کو ملے گا)۔ [2]

مندرجہ بالا دلائل سے نمایاں ہوا کہ ایڈورٹائزنگ کرنے والے کے لئے بھی ضروری ہے کہ وہ سچائی کا دامن نہ چھوڑے کہ کہیں ان معاملات میں نہ پڑ جائے جن سے شریعت اسلامیہ نے منع فرمایا ہے، مگر المیہ یہ ہے کہ آج کے دور میں ایڈورٹائزنگ میں محض سچ کو چھپایا یا غلط بیانی سے کام نہیں لیا جاتا بلکہ اس سے بڑھ کر مبالغہ آرائی کی انتہا کر دی جاتی ہے۔ایک شیمپو بیچنے والی کمپنی شیمپو کی اتنی توصیفات بیان کرتی ہے کہ جیسے اس میں ہر مرض کا علاج ہے لیکن استعمال کے بعد اس کے کوئی خاطر خواہ نتائج نہیں نکلتے بلکہ الٹا

---

[1] مسند امام احمد: حديث واثلة بن الأسقع من الشاميين رضي الله عنه. امام حاکم فرماتے ہیں یہ حدیث سند کے اعتبار سے صحیح ہے۔ [2] سنن الترمذی: كتاب البيوع، باب في من اشترى عبدا فاستعمله ثم وجد به عيبا، امام ترمذی فرماتے ہیں یہ حدیث حسن صحیح ہے۔امام البانی نے اس روایت کو حسن کہا ہے۔

نقصانات اور منفی پہلو بھی سامنے آتے ہیں۔جس سے خریدار کے جذبات مجروح ہوتے ہیں، بداعتمادی کا سلسلہ چل نکلتا ہے جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بھروسے کی فضا ناپید ہوجاتی ہے، جو کہ کاروبار کی ترقی، برکت اور کامیابی کیلئے انتہائی ضروری ہے۔اکثر اوقات ایسے مناظر دیکھنے کو ملتے ہیں کہ ایک شخص اپنی تمام جمع پونجی لگا کر چیز خریدتا ہے لیکن پھر بھی وہ کوس ہی رہا ہوتا ہے کہ میرے ساتھ فراڈ ہوگیا، میں لٹ گیا لیکن کیا کیا جائے یہاں آوے کا آوا ہی بگڑا ہوا ہے!

؎ شکوہ کریں تو کس سے شکایت کریں تو کیا۔۔۔۔۔۔۔۔۔۔

؎ حرفِ دروغ، غالب شہر خدا ہوا
شہروں میں ذکر حرفِ صداقت کریں تو کیا

دوسرا ضابطہ حرام کردہ چیزوں کی ایڈورٹائزنگ نہ کی جائے

ایڈورٹائزنگ کمپنیاں اور متعلقہ تمام ادارے اس کی پاسداری کریں حرام چیز کا نہ ایڈ تیار کیا جائے، نہ اس کی تشہیر کے لئے جگہ دی جائے اور نہ ہی اسے نشر کیا جائے،جس چیز کا استعمال گناہ ہے یقیناً اس کی ترغیب دینا بھی گناہ ہے اور اگر ایسا ہوا تو تمام لوگ جرم میں برابر کے شریک ہوں گے۔

فرمان باری تعالیٰ ہے:

{وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللّٰهَ إِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ} [المائدة:2]

’’نیکی اور پرہیزگاری میں ایک دوسرے کی امداد کرتے رہو اور گناہ ظلم زیادتی میں مدد نہ کرو اور اللہ تعالیٰ سے ڈرتے رہو، بیشک اللہ تعالیٰ سخت سزا دینے والا ہے‘‘۔

آپ ﷺ کا ارشاد ہے کہ:’’ بیشک اللہ تعالیٰ جب کسی قوم پر کسی چیز کا کھانا حرام کردیتے ہیں تو اس کی قیمت سے فائدہ اٹھانا بھی حرام فرمادیتے ہیں‘‘۔[1]

---

[1] سنن دارقطني: كتاب البيوع، إن الله تعالى إذا حرم شيئا حرم ثمنه.

عصرحاضر میں حرام شدہ چیزوں کی ایڈورٹائزمنٹ کی چند صورتیں:

❁ ایسے اشتہارات تیار کرنا جن میں سگریٹ نوشی اور شراب ومنشیات کی ترویج شامل ہو یہ حرام ہے۔

❁ ایسے بینکوں کے ایڈ تیار کرنا یا تشہیر کرنا جو سودی لین دین کرتے ہیں۔

❁ موسیقی ،فلم، ٹی وی اور اسٹیج ڈراموں ودیگر ایسے پروگراموں کی تشہیر کرنا جن میں فحاشی بے حیائی ، اور اخلاقی استحصال شامل ہوتا ہے۔

❁ فحش سائٹوں پر اپنے ایڈ دینا۔

❁ جوا، بدکاری وفحاشی کی ایڈورٹائزنگ اور مارکیٹنگ کرنا وغیرہ۔

تیسرا ضابطہ تشہیر کسی ایسے مواد پر مشتمل نہ ہو جو شہوانیت اور جنسی جذبات کو ابھارے

شریعتِ اسلامیہ حیاوشرم ،عفت وعفاف اور حسن اخلاق کو اختیار کرنے کا حکم دیتی ہے۔

غیر محرم سے خلوت اور اختلاط ، نمائشِ بدن ، اور ایسے کام بجالانا جس سے لوگوں کے شہوانی اور جنسی جذبات ابھریں اس سے منع کیا گیا ہے۔ کیونکہ اس طرح کی تشہیر اور اعمال میں معاشرے کی تباہی ، اخلاق کی تباہی اور فحاشی کو پروموٹ کرنے کا عندیہ موجود ہے اس لئے شریعت اسلامیہ نے ایسے اعمال سے سختی سے منع فرمایا ہے۔ لیکن اگر آج کی ایڈورٹائزنگ پر نظر ڈالی جائے تو وہ چاہے آڈیو کی صورت میں ہو یا ویڈیو یا پرنٹ کی صورت میں ان کا اخلاقی گراف اتنا گر چکا ہے کہ الحفیظ والامان ! عورت کو ایک مہرہ بنا کر استعمال کیا جاتا ہے، اسے پروڈکٹ متعارف کرنے کے لئے ایک آلے کے طور پر استعمال کیا گیا ہے اس کی تکریم وعزت کی دھجیاں بکھیر دی گئی ہیں۔

مگر شریعت مطہرہ نے انسان کی تکریم کی ہے اسے عفت وحیا کا درس دیا ہے فرمان باری تعالیٰ ہے:

{ وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِيٓ آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلٰى كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا } [الإسراء:70]

’’یقیناً ہم نے اولاد آدم کو بڑی عزت دی اور انہیں خشکی اور تری کی سواریاں دیں اور انہیں پاکیزہ

چیزوں کی روزیاں دیں اور اپنی بہت سی مخلوق پر انہیں فضیلت عطا فرمائی‘‘۔

ہمارے معاشرے کا گراف کس حد تک گر چکا ہے اس کا اگر مشاہدہ کرنا ہو تو وہ سائن بورڈز، ٹی وی اشتہارات اور ہوڈنگز سے بخوبی ہوجاتا ہے کہ کیسے جنسی جذبات کو ہوا دی جارہی ہے۔ فجور وفحاشی اور بے حیائی انتہا کو پہنچ چکی ہے، ملبوسات کا اشتہار ہو، شیمپو کا اشتہار ہو، صابن یا صرف ہو، کھانے پینے کی اشیاء سب پر نیم برہنہ عورتیں براجمان ہوتی ہیں۔ جس سے عیاں ہوتا ہے عورت کو نیم برہنہ کئے بغیر کوئی پروڈکٹ فروخت ہو ہی نہیں سکتی! اس طرح کی حیا باختہ تشہیر محض پروڈکٹ پر منفی اثرات نہیں ڈالتی بلکہ معاشرے سے عفت وعصمت حیا و پاکدامنی کا جنازہ نکل جاتا ہے۔ عورت ایک آلہ ترویج بضاعت بن چکی ہے۔ جو لوگ ایسا کرتے ہیں ان کے بارے میں فرمان باری تعالیٰ ہے:

{إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ} [النور:19]

ترجمہ: ’’جو لوگ مسلمانوں میں بے حیائی پھیلانے کے آرزومند رہتے ہیں ان کے لئے دنیا اور آخرت میں دردناک عذاب ہے اللہ سب کچھ جانتا ہے اور تم کچھ بھی نہیں جانتے‘‘۔

اسلام نے تو عورت کی آواز تک کو حسّاس قرار دیا ہے کہ جس سے برائی کے طالب لوگوں کی امیدیں وابستہ ہوجاتی ہیں اس لئے فرمایا:

{يَا نِسَاءَ النَّبِيِّ لَسْتُنَّ كَأَحَدٍ مِنَ النِّسَاءِ إِنِ اتَّقَيْتُنَّ فَلَا تَخْضَعْنَ بِالْقَوْلِ فَيَطْمَعَ الَّذِي فِي قَلْبِهِ مَرَضٌ وَقُلْنَ قَوْلًا مَعْرُوفًا} [الأحزاب:32]

’’اے نبی کی بیویو! تم عام عورتوں کی طرح نہیں ہو اگر تم پرہیزگاری اختیار کرو تو نرم لہجے سے بات نہ کرو کہ جس کے دل میں روگ ہو وہ کوئی برا خیال کرے اور ہاں قاعدے کے مطابق کلام کرو‘‘۔

اور پردے اور حیا کا دامن ہاتھ سے نہ چھوڑنے کا حکم دیتے ہوئے فرمایا:

{يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ قُلْ لِأَزْوَاجِكَ وَبَنَاتِكَ وَنِسَاءِ الْمُؤْمِنِينَ يُدْنِينَ عَلَيْهِنَّ مِنْ جَلَابِيبِهِنَّ ذَٰلِكَ أَدْنَىٰ أَنْ يُعْرَفْنَ فَلَا يُؤْذَيْنَ وَكَانَ اللَّهُ غَفُورًا رَحِيمًا} [الأحزاب:59]

’’اے نبی! اپنی بیویوں سے اور اپنی صاحبزادیوں سے اور مسلمانوں کی عورتوں سے کہہ دو کہ وہ اپنے اوپر چادریں لٹکایا کریں۔ اس سے بہت جلد ان کی شناخت ہو جایا کرے گی پھر نہ ستائی جائیں گی اور اللہ تعالیٰ بخشنے والا مہربان ہے‘‘۔

چوتھا ضابطہ: اپنی پروڈکٹ کی ترویج کیلئے دیگر برانڈز کی مذمت نہ کی جائے

اسلام نے جن اخلاقِ فاضلہ کی تعلیم دی ہے اس میں نمایاں اخلاق یہ بھی ہے کہ انسان کو اپنے دوسرے بھائی کیلئے ہمیشہ مثبت اور اچھی سوچ رکھنی چاہئے، ایثار اور قربانی کے جذبہ سے سرشار رہنا چاہئے اس کے ساتھ ساتھ باہمی تعلق ومحبت کو فروغ دینے کی تعلیم دی ہے فرمان باری تعالیٰ ہے:

{وَالَّذِيْنَ تَبَوَّءُوا الدَّارَ وَالْإِيْمَانَ مِنْ قَبْلِهِمْ يُحِبُّوْنَ مَنْ هَاجَرَ إِلَيْهِمْ وَلَا يَجِدُوْنَ فِيْ صُدُوْرِهِمْ حَاجَةً مِّمَّآ أُوْتُوْا وَيُؤْثِرُوْنَ عَلٰٓى أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ وَمَنْ يُّوْقَ شُحَّ نَفْسِهٖ فَأُولٰٓئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُوْنَ} [الحشر:9]

’’اور (ان کے لئے) جنہوں نے اس گھر میں (یعنی مدینہ) اور ایمان میں ان سے پہلے جگہ بنالی اور اپنی طرف ہجرت کر کے آنے والوں سے محبت کرتے ہیں اور مہاجرین کو جو کچھ دے دیا جائے اس سے وہ اپنے دلوں میں کوئی تنگی نہیں رکھتے بلکہ خود اپنے اوپر انہیں ترجیح دیتے ہیں گو خود کتنی ہی سخت حاجت ہو (بات یہ ہے) کہ جو بھی اپنے نفس کے بخل سے بچایا گیا وہی کامیاب اور بامراد ہے‘‘۔

انس بن مالک رضی اللہ عنہ روایت کرتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ’’کوئی بھی شخص اس وقت تک کامل مومن نہیں ہوسکتا جب تک اپنے بھائی کے لیے وہی چیز پسند نہ کرے جو اپنے لیے پسند کرتا ہے‘‘۔[1]

ہاں منافست اور ایک دوسرے سے آگے بڑھنے سے شریعت نے منع نہیں کیا لیکن یہ ضابطہ مقرر کردیا

---

[1] صحيح البخاري: كتاب الإيمان، باب من الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه. صحيح المسلم: كتاب الإيمان، باب الدليل أن من خصال الإيمان أن يحب لأخيه المسلم ما يحب لنفسه من الخير.

کہ اس منافست اور رسہ کشی میں کسی دوسرے مسلمان بھائی کی ساکھ مجروح نہیں ہونی چاہیئے اور نہ اس کو کسی قسم کا نقصان پہنچنا چاہیئے۔ تاکہ معاشرے میں الفت ومحبت کی فضا پروان چڑھے اور بغض وحسد کی فضا معدوم ہو۔لیکن دور حاضر میں بالعموم تب تک اپنی پروڈکٹ کو کامیاب تصور نہیں کیا جاتا جب تک دوسروں کی پروڈکٹ کے نقائص بیان نہ کردئے جائیں تقابل کے بغیر اپنی تشہیر کو نامکمل سمجھا جاتا ہے دوسرے کو خراب کہہ کر خود کو صحیح ثابت کرنے کا طریقہ بہت رواج پاچکا ہے۔جبکہ نبی ﷺ کا فرمان ہے:

"لا ضرر و لا ضرار "[1] ''نہ کسی کو نقصان دو نہ تمہیں نقصان دیا جائے''۔

اس لئے ایک مسلمان اور مومن تاجر کیلئے ضروری ہے کہ وہ اپنی پروڈکٹ کی ایڈورٹائزنگ کرے لیکن دوسرے مسلمان بھائیوں کی تنقیص کئے بغیر اور ان کی چیزوں سے مقارنہ کئے بغیر ورنہ کہیں اس حدیث کی ضمن میں نہ آجائے کہ آپ ﷺ نے فرمایا: ''تم میں سے کوئی شخص اپنے بھائی کی بیع پر بیع نہ کرے''۔[2]

ہمارے معاشرہ میں عموماً جو اشتہارات نظر سے گذرتے ہیں اس میں اس طرح کے القابات جلی حروف میں ہوتے ہیں''اس میں جو مزہ ہے وہ کسی اور میں کہاں'' بے شمار طریقوں سے تقابل پیش کیا جاتا ہے۔ وغیرہ وغیرہ۔یہ سنہری تعلیمات اسلامی طرز تشہیر کا اصول ہے جبکہ مغربی ایڈورٹائزمنٹ میں تو نہ صرف کہ اس قسم کی تنقیص وتجریح کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے بلکہ تقابلی اشتہارات کو سب سے زیادہ کامیاب تصور کیا جاتا ہے۔

پانچواں ضابطہ ایسے اشتہارات سے پرہیز کرنا جو اسلامی عقائد ونظریات سے متصادم ہوں

عقیدہ مسلمان کی زندگی کا سب سے اہم ترین سرمایہ ہے، اس کے بغیر ایمان اور اسلام کی سلامتی خطرے میں پڑ جاتی ہے،لہٰذا کسی بھی ایسی پروڈکٹ کی تشہیر نہ کی جائے جس سے مسلمان کے اخلاق اور اس کا عقیدہ متاثر ہو۔اس میں سب سے بنیادی چیز غیر اللہ کے عرس واعیاد کیلئے اپنا پلیٹ فارم مہیا کرنا، بروشر

---

[1] سنن ابن ماجہ: کتاب الأحکام، باب من بنی في حقه ما یضر بجاره. علامہ البانی رحمہ اللہ نے اس حدیث کو صحیح قرار دیا ہے۔

[2] صحیح البخاری: کتاب البیوع، باب لا یبیع علی بیع أخیه.

شائع کرنا ، یا ایسے حیا باختہ مشاعروں کی تشہیر کرنا جس میں تمام اخلاقی واعتقادی حدوں کو پامال کردیا جاتا ہے، یا ایسے پروگراموں یا جرائد میں اشتہار دینا جن میں علم نجوم سے متعلق یا غیبی معاملات سے متعلق بحث کی جاتی ہو۔

چھٹا ضابطہ اعلانات میں فضول خرچی نہ کی جائے

آج کے دور میں کمپنیاں ایڈورٹائزنگ پر اتنی خطیر رقم خرچ کرتی ہیں کہ جس کا اثر قیمت کی گرانی پر منتج ہوتا ہے۔ یہ فعل فضول خرچی کے ضمن میں آتا ہے اور فضول خرچی اسلام میں قطعاً جائز نہیں فرمان باری تعالیٰ ہے: {وَلَا تُسْرِفُوٓا إِنَّهُۥ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ} [الأنعام: 141]

ترجمہ: اور بے جا خرچ نہ کرو۔ کیونکہ اللہ اسراف (فضول خرچ) والوں کو پسند نہیں کرتا۔

نیز فرمایا:

{وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا ۝ إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوٓا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِۦ كَفُورًا ۝} [الإسراء: 26، 27]

ترجمہ: ''اور فضول خرچی نہ کرو۔ بیشک فضول خرچی کرنے والے شیطان کے بھائی ہیں، اور شیطان اپنے رب کا بڑا ہی ناشکرا ہے''۔

کوئی کہنے والا یہ کہہ سکتا ہے کہ بھائی اس میں فضول خرچی کہاں ہے بلکہ تاجر تو جو خرچ کرتا ہے اس کا منافع اسے مل جاتا ہے۔لیکن حقیت یہ ہے کہ تاجر کی ایڈورٹائزنگ کی مکمل قیمت گاہک کو ادا کرنی پڑتی ہے، جس سے کساد بازاری کی فضا عام ہوتی ہے اور غریب لوگوں کیلئے خریداری مشکل سے مشکل تر ہوجاتی ہے۔ اور معاشرے پر اس کے انتہائی برے اثرات مرتب ہوتے ہیں جبکہ مومن کو تو چاہئے کہ وہ ہمیشہ لوگوں کیلئے بھلائی کے پہلو پر سوچے ۔آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ''لوگوں میں سے اللہ تعالیٰ کو سب سے محبوب وہ شخص ہے جو لوگوں کو زیادہ نفع اور فائدہ پہنچائے ، اور اعمال میں سب سے پسندیدہ عمل اللہ تعالیٰ کے ہاں وہ ہے جس میں ایک بندہ اپنے مسلم بھائی کو کوئی خوشخبری دے، یا اس سے کوئی تکلیف دور کرے، یا اس کا قرض ادا کردے، یا اس کی بھوک مٹادے، اور میں ایک مسلمان بھائی کی ضرورت کو پورا کروں یہ مجھے مسجد میں

ایک مہینے کے اعتکاف کرنے سے زیادہ پسند ہے، اور جس نے اپنے غصے پر قابو پالیا، اللہ تعالیٰ اس کے عیبوں کو چھپائے گا، جس نے غصہ کو پیا اگرچہ وہ اس کو نافذ کرنے پر قادر تھا، اللہ تعالیٰ روز قیامت اس کے دل کو رضا سے بھر دے گا اور جو شخص اپنے بھائی کی ضرورت پوری کرنے چلا تاکہ اسے ثابت قدم کردے، اللہ تعالیٰ اسے روزِ قیامت ثابت قدم رکھے گا جس دن بہت سے قدم ڈگمگائیں گے، اور بد اخلاقی مسلمان کے عمل کو ایسے تباہ کردیتی ہے جیسا کہ سرکہ شہد کو''۔

قیمتوں کی گرانی سے معاشرے کے متوسط اور نچلے طبقے پر بوجھ بڑھ جاتا ہے۔ اور چیزیں ان کی قوت خرید سے باہر ہوجاتی ہیں۔ جس سے معاشرہ میں عدم توازن کی فضا پیدا ہوتی ہے۔

ساتواں ضابطہ صارفین کے جذبات کو اپیل کرنے سے گریز کیا جائے

شریعتِ اسلامیہ میں تجارت کے حوالے سے یہ ضابطہ دیا گیا ہے کہ وہ فریقین کی باہمی رضامندی پر مبنی ہونی چاہیے۔ چنانچہ فرمان باری تعالیٰ ہے: '' اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ '' رضا کیلئے ضروری ہے کہ انسان مکمل طور پر فکری وجسمانی لحاظ سے آزاد ہو اسے کسی چیز کے سودے پر حسی یا معنوی طور پر مجبور نہ کیا جائے۔ اکراہ اور مجبوری عمومی طور پر دو طرح سے ہوتی ہے۔ ایک تو کسی انسان کو جسمانی طور پر کسی دباؤ کے تحت کوئی چیز خریدنے پر مجبور کیا جائے۔ یہ صورت تو موجودہ تجارت میں تقریباً نہ ہونے کے برابر ہے لیکن دوسری قسم یہ کہ انسان کو مسمرائز (Mesmerize) اور ہپناٹائز (Hypnotize) کرکے کوئی چیز خریدنے پر مجبور کیا جائے۔ یعنی ہمیں ترغیب اور اکراہ میں فرق کرنا چاہئے محمد مبشر نذیر صاحب رقمطراز ہیں:

> ''ہمارے معاشرے میں پراڈکٹس کے فوائد بتلا کر ان کو خریدنے کی ترغیب پیدا کرنے کا کام بھی کیا جاتا ہے، لیکن اس کے ساتھ ساتھ زیادہ زور اس بات پر ہے کہ لوگ اپنی عقل ودانش کے تحت تجزیہ کرکے نہیں بلکہ اپنے جذبات کے ہاتھوں ان پروڈکٹس کو خریدنے پر مجبور ہوجائیں۔ اس مقصد کے لئے ہر برانڈ کو کسی مخصوص جذبے مثلاً دوستی، عشق ومحبت، مامتا، اپنائیت، ذہنی سکون،

ایڈونچر حتی کہ جنسی خواہش کے ساتھ وابستہ کردیا جاتا ہے۔جن افراد میں یہ جذبات شدت سے پائے جاتے ہیں، اشتہارات ان کے انہی جذبوں میں تحریک پیدا کرتے ہیں اوراس کے ذریعے انہیں اپنا برانڈ خریدنے پر مجبور کرتے ہیں۔ ان اشتہارات کو بار بار دکھا کر، انہیں میوزک اور نغموں کے ذریعے ذہنوں میں اتارکر، اوران میں نت نئی ورائٹی پیدا کرکے انہیں زیادہ سے زیادہ دلچسپ بنا کران جذبات کی شدت(Jingles) میں اوراضافہ کیا جاتا ہے"۔[1]

لہٰذا لوگوں کی عقلوں کو زیرقبضہ کرکے،خریداری کے سحر میں گرفتار کرکے ان سے مرضی کی قیمتیں اینٹھنا اورانہیں نہ چاہتے ہوئے بھی خریدنے پر مجبور کرنا اسلامی روح سے متصادم ہے۔

اس کے منفی اثرات کا آپ اندازہ کر سکتے ہیں کہ دنیا میں آئے روز سطح غربت بڑھتی جارہی ہے جبکہ اس کے باوجود انسان ہرطرف پرتعیش سامان خریدنے کی فکر میں لگا ہوا ہے۔جس کے گھر میں کھانے کو آٹا نہیں وہ بھی اعلیٰ قسم کے موبائل فونز رکھتا ہے۔انواع واقسام کا فرنیچر خریدنے اورسامانِ تعیش رکھنے کا متمنی ہوتا ہے۔ یہ اسی سحر کا نتیجہ ہے جو ان اشتہارات کے ذریعے لوگوں پر اثر انداز ہوتا ہے۔

ایڈورٹائزنگ کیلئے انعامی اسکیموں کا اعلان اورگفٹ دینے کا اہتمام کرنا

عصرحاضر کی مارکیٹ میں انعامات کو پروڈکٹ کی سیل بڑھانے میں مرکزی کردار سمجھا جاتا ہے، بڑی بڑی کمپنیاں ان مقابلوں میں ایک دوسرے کو نیچا دکھانے کیلئے کودتی ہیں، گاہکوں کو بھی ان انعامات کی چکاچوند کھینچ لاتی ہے۔ایڈورٹائزنگ میں انعامات کے طریقہ کار کو انتہائی سریع النتائج اورسریع التاثیر سمجھا جاتا ہے۔

اگران انعامی اسکیموں پر طائرانہ نظر ڈالی جائے تو عمومی طور پر دو اقسام ابھر کر سامنے آتی ہیں۔

پہلی قسم: ایسی انعامی اسکیم جس میں شریک لوگوں کو کوئی نہ کوئی کام سرانجام دینا ہوتا ہے، یعنی کمپنی اپنے صارف سے کوئی نہ کوئی کام کراتی ہے اس کے بعد انہیں انعامات دئے جاتے ہیں۔ جیسا کوئز

---

[1] ایڈورٹائزنگ کا اخلاقی پہلو سے جائزہ ص4

مقابلے، پزل گیمز، پروڈکٹ کے خصوصیات سے متعلق سوالات وغیرہ، یا کسی جملے کو مکمل کرنا، یا املائی غلطیوں کو درست کرنا وغیرہ وغیرہ پھر جوابات وصولی کے بعد کامیاب امیدوار کا نام بذریعہ قرعہ اندازی اعلان کیا جاتا ہے۔ اس مسئلے کو اگر شرعی نوعیت سے دیکھا جائے تو اس کی دو صورتیں بنتی ہیں۔

1 کمپنی مقابلے میں شرکت کیلئے کسی چیز کے خریدنے کا پابند نہ کرے۔ بغیر کسی شرط کے وہ کوپن تقسیم کئے جائیں کہ کوئی بھی شخص اس میں حصہ لے سکتا ہے۔

2 کمپنی یا مقابلے کا انعقاد کرنے والی شخصیت اپنی پروڈکٹس میں سے کسی چیز کے خریدنے کو لازم قرار دے۔ اس کا ایک طریقہ تو یہ ہوسکتا ہے کہ کمپنی کہے کہ ہم اس مقابلے میں حصہ لینے کا کوپن صرف اسی شخص کو دیں گے جو ہماری فلاں چیز خریدے گا۔ یا پھر وہ ایسے نہ کہیں بلکہ ایسا کریں جیسا کہ بہت سے ادارے کرتے ہیں کہ کوپن بیچے جانے والی چیز کے اندر ہی ہوتے ہیں جسے نکال کر فل کر کے بھیجا جاتا ہے۔ بالعموم اس طرح کے مقابلے پرنٹ میڈیا اخبارات ورسائل میں بکثرت دیکھے جاسکتے ہیں۔

دوسری قسم: ایسا انعامی مقابلہ جس میں مقابلہ میں شریک افراد کو کچھ بھی نہ کرنا پڑے۔ ان کی کسی قسم کی صلاحیت صرف نہ ہو۔

اس کی صورت یہ ہوتی ہے کہ مقابلہ منعقد کرنے والی جہات لوگوں میں خاص نمبرز پر مبنی کوپنز تقسیم کرتی ہیں اگر وہ قرعہ اندازی میں شامل ہونا چاہتے ہیں پھر ایک تاریخ کا اعلان کردیا جاتا ہے کہ فلاں تاریخ کو قرعہ اندازی ہوگی اور بذریعہ قرعہ اندازی اتنے افراد کو جن کا نمبر نکلا انعامات دئے جائیں گے۔ اس قسم کے مقابلوں کی آسانی اور جاذبیت کے باعث اکثر کمپنیاں اس قسم کے ہی مقابلے کراتی ہیں اور لوگوں کو بھی یہی آسان لگتے ہیں کہ بغیر کسی ذہنی وجسمانی مشقت کے ٹوکن حاصل کرکے اگر کوئی انعام نکل آیا تو وارے نیارے ہوجائیں گے۔

اس قسم کی بھی ذیلی دوصورتیں بنتی ہیں۔

1 مقابلے میں شرکت کیلئے کمپنی کی کسی پروڈکٹ خریدنے کی شرط نہ ہو۔

2 مقابلے میں شرکت کیلئے پروڈکٹ خریدنے کی شرط لگائی جائے۔

مسائل مذکورہ بالا کا شرعی نوعیت سے جائزہ

اہل علم نے مقابلوں کو عمومی طور پر تین حصوں میں تقسیم کیا ہے۔

پہلی قسم: ایسے مقابلے جو معاوضہ (انعام) کے ساتھ بھی جائز ہیں اور بغیر معاوضے کے بھی۔

مقابلوں کے حوالے سے اسلام کا جو عمومی نقطہ نظر ہے یہ تین چیزوں اونٹوں کی دوڑ، تیراندازی، گھڑدوڑ میں مقابلوں کے اجراء کو فقہاء نے اجماعا جائز قرار دیا ہے بشرطیکہ اس مقابلے کی انعامی رقم کسی تیسرے فریق کی طرف سے ہو نہ کہ مقابلے میں شریک فریقوں کی جانب سے۔[1]

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا فرمان مبارک ہے: "لا سبق الا في خف، أو نصل، أو حافر"۔[2]

''مسابقت کے ساتھ مال لینا حلال نہیں مگر اونٹ، یا گھوڑے دوڑانے میں اور تیراندازی میں''۔

اہل علم نے مذکورہ بالا حدیث سے استدلال کرتے ہوئے یہ مقرر کیا کہ حدیث میں مذکور تینوں چیزوں میں مقابلے منعقد کرانا جائز ہیں بلکہ مطلب شرعی ہیں۔

دوسری قسم: ایسے انعامی مقابلے جو واجبات کی ادائیگی سے غافل کردیں، یا ان میں حرام چیز کی آمیزش ہوجائے ایسے مقابلے بالکل ناجائز ہیں۔

اہل علم کا اس امر پر بھی اتفاق ہے کہ ہر وہ چیز جو انسان کو واجب کی ادائیگی سے مشغول کردے، غافل کردے، یا کھیل تماشے اور غفلت میں ڈال دے یا ہر وہ چیز جس میں حرام کی آمیزش ہوجائے اس میں مقابلے کا انعقاد کرنا ناجائز ہے۔[3]

اس طرح کے مقابلے سورہ مائدہ میں فرمان باری تعالیٰ کی روشنی میں حرام وناجائز قرار پائیں گے۔

---

[1] اس اجماع کیلئے ملاحظہ کیجئے: مختصر الطحاوي لمحمد بن حسن ص 304، مختصر إختلاف الفقهاء للجصاص، 515/3، التمهيد لابن عبدالبر 88/14، مراتب الاجماع 183، شرح صحیح مسلم 14/13۔

[2] ابو داؤد: كتاب الجهاد، باب في السبق، الترمذي: كتاب الجهاد، باب ماجاء في الرهان والسبق. النسائي: كتاب الخيل، باب السبق. ابن ماجه: كتاب الجهاد، باب السبق والرهان.

[3] دیکھئے: مجموع الفتاوی، شیخ الاسلام ابن تیمیۃ رحمہ اللہ، ج 32 ص 250 اور کتاب الفروسیة، لابن القیم ص 178

فرمان باری تعالیٰ ہے:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (90) إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ﴾ [المائدة:90،91]

ترجمہ: اے ایمان والو! بات یہی ہے کہ شراب اور جوا اور تھان اور فال نکالنے کے پانسے سب گندی باتیں، شیطانی کام ہیں ان سے بالکل الگ رہو تا کہ تم فلاح یاب ہو۔ شیطان تو یوں چاہتا ہے کہ شراب اور جوئے کہ ذریعے سے تمہارے آپس میں عداوت اور بغض واقع کرا دے اور اللہ تعالیٰ کی یاد سے اور نماز سے تمہیں باز رکھے۔ سو اب بھی باز آ جاؤ۔

تیسری قسم: انعامی مقابلوں کی تیسری قسم ایسے مقابلے جن میں کوئی معاوضہ یا انعام مقرر نہیں ہوتا۔ اس قسم کے مقابلوں پر بھی اہل علم کا اجماع ہے کہ کوئی بھی ایسا مقابلہ جس پر معاوضہ وانعام نہ رکھا گیا ہو، اور اس میں نفع ہو نقصان کا اندیشہ نہ ہو، یا نقصان غالب نہ ہو تو ایسے مقابلے منعقد کرنا جائز ہے۔ [1]

جیسے دوڑ کا مقابلہ، کشتی رانی، سوئمنگ وغیرہ کے مقابلے ہیں۔ [2]

مقابلوں کی مندرجہ بالا انواع واقسام کے ذکر کے بعد ایک اختلافی صورت بچتی ہے اور وہ یہ کہ ان انعامی مقابلوں کے انعقاد کا کیا حکم ہے جن میں نص وارد نہیں ہے اور نہ ہی اس نص میں مذکور مفہوم کا اس پر اطلاق ہوتا ہے، اور وہ معاوضہ اور انعام کی بنیاد پر منعقد کرائے جاتے ہیں؟ کیا شرعی نقطہ نگاہ سے ایسے مقابلے منعقد کرائے جا سکتے ہیں یا نہیں؟ جیسا کہ آج کل کے تجارتی انعامی مقابلے ہیں اس مسئلہ میں فقہاء واہل علم کی دو آراء سامنے آتی ہیں:

پہلی رائے: حنفیہ، [3] مالکیہ [4] شافعیہ [5] حنابلہ [6] اور امام ابن حزم ظاھری [7] کا موقف ہے کہ ایسے

---

[1]: اس اتفاق کا ذکر امام نووی نے شرح صحیح مسلم 13 / 14۔ ابن قدامہ نے المغنی 13 / 407، اور امام ابن حجر رحمہ اللہ نے فتح الباری 6 / 72 میں کیا ہے۔ [2] دیکھئے: مجموع الفتاویٰ لابن تیمیۃ رحمہ اللہ ج 32 ص 227، الفروسیۃ لابن القیم ص 171

[3] بدائع الصنائع :206/6، حاشية ابن عابدين :.403،402/6 [4] الذخيره للقرافي :466/3 القوانين الفقهية: ص 105

[5] روضة الطالبين 351/10 [6] المغني :407/13 منتهى الإرادات :497/1 [7] المحلى :354/7

انعامی مقابلوں کا انعقاد جائز نہیں۔

دوسرا قول:

بعض مالکیہ [1] کی رائے ہے کہ اس طرح کے مقابلوں میں انعام متعین کرنا اور مقابلے منعقد کرانا جائز ہے لیکن بشرطیکہ یہ انعام کوئی تیسرا فریق مقرر کرے نہ کہ مقابلے میں شریک فریق۔

فریق اول کے دلائل: پہلی دلیل: فرمان رسول صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم ہے کہ:

"لا سبق إلا في خف، أو نصل، او حافر"۔ [2]

''مسابقت کے ساتھ مال لینا حلال نہیں مگر اونٹ، یا گھوڑے دوڑانے میں اور تیر اندازی میں''۔

وجہ استدلال: آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے انعامی مقابلوں کے انعقاد کو تین چیزوں میں محصور کر دیا ہے۔ اونٹ، گھوڑے، اور تیر اندازی، اگر دیگر معاملات میں یہ چیز جائز ہوتی تو ان تینوں کے استثناء کی ضرورت نہ تھی کہ تمام مباح چیزوں میں بغیر عوض مقابلے ویسے ہی جائز ہیں۔ ہاں اگر کوئی ایسی چیز جو اس حدیث کے مفہوم میں شامل ہو تو اس کے جواز کی اہل علم نے گنجائش نکالی ہے البتہ اس کے علاوہ کسی میں عوض اور انعام مقرر کرنا جائز نہیں۔ کیونکہ نہ تو وہ اس حدیث کی نص میں داخل ہے اور نہ ہی اس کے مفہوم میں پھر یہ کیونکر جائز ہو سکتے ہیں۔

دوسری دلیل: اس طرح کے مقابلوں میں انعامات اور عوض کی ادائیگی کو جائز قرار دینے سے اعتراض شرعی جنم لیتا ہے اور وہ یہ کہ لوگ اس کام کو بحیثیت پیشہ اختیار کر لیں گے۔ بالخصوص اس کام کی سہولت وآسانی کو دیکھتے ہوئے بہت سے لوگ اس میدان میں کود پڑیں گے اور لوگوں کی رغبت اس کام میں بڑھ جائے گی۔ [3]

لہٰذا اس کام میں پڑنے سے بہت سی دینی ودنیاوی مصلحتوں کے ضیاع کا خدشہ ہے۔ اس لئے اسے

---

[1] مواهب الجليل : 3/ 393 حاشية العدوي على مختصر الخليل 3/156

[2] ابوداؤد: كتاب الجهاد، باب في السبق، الترمذي: كتاب الجهاد، باب ماجاء في الرهان والسبق. النسائي: كتاب الخيل، باب السبق. ابن ماجه: كتاب الجهاد، باب السبق والرهان. [3] الفروسية لابن القيم ص182

جائز قرار نہیں دیا جاسکتا۔

فریقِ ثانی کے دلائل: اس رائے کے حامل اہل علم کا کہنا ہے کہ شارع نے ایسے مقابلوں میں انعامات اور معاوضہ لگانے سے منع فرمایا ہے جس میں معاوضہ فریقین میں سے کوئی ایک ادا کرے۔ کیونکہ اگر ایسا ہوا تو یہ صورت قمار ومیسر کی صورت ہوجائے گی۔ کیونکہ قمار کی تعریف یہ ہے کہ: ہر وہ معاملہ جس میں انسان داخل ہو اور پھر یا تو نفع میں رہے یا نقصان میں''۔ اور انعامی رقم اگر فریقین میں سے کسی کی طرف سے ہوگی تو ان میں سے ایک نفع میں رہے گا اور ایک نقصان میں۔ اس علّت کی بنا پر شریعت نے یہ معاملہ حرام قرار دیا ہے اور اس سے منع فرمادیا لیکن اگر یہ انعام کسی تیسرے فریق کی طرف سے ہوگا اس علّت کے زائل ہونے سے یہ معاملہ جائز ہوجائے گا کیونکہ یہ معاملہ حرام کردہ جوے کی صورت سے نکل جائے گا۔[1]

ترجیح: مندرجہ بالا بحث اور فریقین کے دلائل سے جو بات صحیح ترین معلوم ہوتی ہے وہ جمہور اہل علم کی رائے ہے کہ اس طرح کے مقابلوں میں انعامات اور عوض مقرر کرنا جائز نہیں ہے۔ اور آپ ﷺ کا یہ فرمان: "لا سبق الا في خف، أو نصل، أو حافر"۔[2]

''مسابقت کے ساتھ مال لینا حلال نہیں مگر اونٹ، یا گھوڑے دوڑانے میں اور تیر اندازی میں''۔ اس مسئلے کی قطعی دلیل ہے۔

آپ کا یہ فرمانا: "لا سبق" یہ لفظ سیاق نفی میں نکرہ وارد ہوا ہے اور عربی قاعدہ کے مطابق عموم کا فائدہ دیتا ہے۔ ہاں جہاں چند معاملات میں اہل علم نے اسے جائز قرار دیا ہے وہ اس لئے کہ ان چیزوں کا تعلق جہاد اور جنگی تیاری سے ہے اور یہ چیزیں جنگی تیاری میں مدومعاون ثابت ہوتی ہیں اس لئے اسے جائز قرار دیا گیا ہے۔ اس کے علاوہ جو بھی کھیل ہیں ان میں انعامات مقرر کرنا جائز نہیں چاہے ان کی صورت میسر اور قمار سے ملتی ہو یا نہیں کیونکہ حدیث اپنے باب میں قطعی دلیل ہے۔

یہ جمہور اہل علم کی رائے ہے اور قریب تر اجماع ہے تمام مسالک ومشارب مذاھبِ فقہیہ اس پر متفق ہیں۔

---

[1] دیکھئے: الفروسیۃ 182 [2] ابوداؤد: کتاب الجهاد، باب في السبق، الترمذي: کتاب الجهاد، باب ماجاء في الرهان والسبق. النسائي: کتاب الخیل، باب السبق. ابن ماجه: کتاب الجهاد، باب السبق و الرهان.

مشہور حنفی عالم دین ابن عابدین فرماتے ہیں: ''حدیث میں مذکورہ تینوں اجناس کے علاوہ کسی چیز میں معاوضہ متعین کر کے مقابلہ کرانا جائز نہیں''۔ [1]

مالکی مذھب کے معروف عالم دین فرماتے ہیں: ''مقابلوں کے حوالے سے ہم نے جو بھی احکامِ شرعیہ بیان کئے ہیں، وہ گھوڑے اور سوار کے مابین یا ان دونوں کے درمیان ہیں اور یہی آپ ﷺ کے اس فرمان: "لا سبق الا في خف، أو نصل، أو حافر"۔ [2] سے مراد ہیں۔اس کے ساتھ کسی اور مقابلے کو منتھی کرنا کسی طرح جائز نہیں الا کہ وہ مقابلہ بغیر معاوضہ وانعام کے ہو، اگر ایسا ہے کہ وہ مقابلہ بغیر انعام کے ہے تو اس میں اگر دشمن پر غلبہ حاصل کرنا، اور مسلمانوں کے نفع کے حوالے سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے تو یہ جائز ہے۔'' [3]

مذکورہ بالا حدیث کی تشریح میں امام شافعی رحمہ اللہ فرماتے ہیں: ''اس کا دوسرا مطلب یہ ہے کہ مقابلے صرف انہی چیزوں میں ہو سکتے ہیں جو حدیث میں مذکور ہیں''۔ [4]

ابن قدامہ رحمہ اللہ فرماتے ہیں: ''انعام مقرر کرنا یا معاوضہ مقرر کرنا صرف گھوڑے، اونٹ، اور تیر اندازی میں جائز ہے''۔ [5]

پراڈکٹ کی ترویج کیلئے تحفہ دینا

پروموشن سکیموں میں ایک سکیم گفٹ دینے کی بھی ہے۔مختلف کمپنیاں اپنی پروڈکٹ پر صارفین کو کوئی نہ کوئی گفٹ دیتی ہیں۔دیے جانے والے اس گفٹ کی شکلیں مختلف ہوتی ہیں۔

❁ یہ گفٹ کسی چیز کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے۔

---

[1] حاشیۃ ابن عابدین 402/6

[2] ابو داؤد: کتاب الجهاد، باب في السبق، الترمذي: كتاب الجهاد، باب ماجاء في الرهان والسبق. النسائي: كتاب الخيل، باب السبق. ابن ماجه: كتاب الجهاد، باب السبق والرهان. [3] الذخيرة للقرافي: 466/3

[4] الأم للشافعي: 230/4 [5] عمدة الفقه لإبن قدامة 263

❁ اور سروس اور سہولت مہیا کرنے کی صورت میں بھی۔

فقہاء اور مارکیٹنگ کمپنیوں کی گفٹ کی اصطلاح میں یہی بنیادی فرق ہے۔ کیونکہ فقہاء کی اصطلاح میں ہدیہ میں سروسز داخل نہیں ہوتیں جبکہ مارکیٹنگ کی اصطلاح میں سروسز ہدیہ میں شامل ہوتی ہیں۔ جیسا کہ بہت سے پیٹرول پمپوں اور گاڑی شورومز والے آئل فری میں چینج کر دیتے ہیں چیز خراب ہونے کی صورت میں ریپئر مفت میں کی جاتی ہے۔ چیز کو واپس لے لینا۔ اور بہت سی فریج اور الیکٹرانک سامان بنانے والی کمپنیاں سامان کے خراب ہونے کی صورت میں ٹھیک کرنے کا ذمہ لیتی ہیں وغیرہ وغیرہ۔ جبکہ فقہاء کے ہاں سروس وخدمات کو ہدیہ میں شمار نہیں کیا جاتا۔ فقہی اصطلاح میں ہدیہ کی تعریف: "تمليك عين من غير عوض لغير حاجة المعطى "[1] کسی بھی شخص کو اس کی ضرورت کے بغیر کسی عین یعنی چیز کا بغیر معاوضے کے مالک بنا دینا۔ یا اس کی ملکیت میں دے دینا ہدیہ کہلاتا ہے۔ اور سروس چونکہ عین (چیز) نہیں بلکہ منفعت ہے لہٰذا اسے فقہاء کے ہاں ہدیہ میں شمار نہیں کیا گیا۔ سروسز ائمہ ثلاثہ کے ہاں ہبہ منافع میں جبکہ احناف کے ہاں عاریہ میں یا اباحت منافع میں شمار ہوتی ہیں۔

مارکیٹنگ کی اصطلاح میں ہدیہ ہر وہ چیز ہے جو تاجر حضرات اپنے صارفین کو سامان اور خدمات کی صورت میں بلا معاوضہ فراہم کرتے ہیں۔

گفٹ کو اگر مارکیٹنگ کی اصطلاح سے دیکھا جائے تو انہیں بحیثیت مجموعی تین اقسام میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔

پہلی قسم: یادگاری گفٹ۔ یہ وہ گفٹ ہیں جو کمپنیاں اپنے ورکرز کو یا صارفین کو خاص مواقع پر فراہم کرتی ہیں، جیسے سال کے اختتام پر کلینڈر دیتی ہیں، یا قومی دن پر شیلڈ وغیرہ دی جاتی ہے۔

دوسری قسم: کاروبار کو فروغ دینے کیلئے دیے جانے والے گفٹ۔

کمپنیوں کی جانب سے دیے جانے والے اس طرح کے گفٹ دو طرح کے ہوتے ہیں۔

❁ ہر خریدار کو گفٹ دیا جائے۔ ❁ گفٹ چند شرائط سے مشروط ہو، مثلاً اگر کوئی اتنے کی خریداری کرے گا تو اسے ہدیہ دیا جائے گا۔

تیسری قسم: ایڈورٹائزنگ تحفے بطور نمونہ۔ Advertising gifts samples

---

[1] دیکھئے: بدائع الصنائع: 116/6 الانصاف: 134/7 المحلی: 124/9 فتح الجواد: 1/ 625 :

ان تحائف سے مراد وہ تحائف ہیں جو کمپنیاں، سپر مارکیٹس، شاپنگ مالز صارفین میں سیمپل کی غرض سے تقسیم کرتے ہیں یا اس غرض سے تقسیم کرتے ہیں کہ ان کی پروڈکٹس کو فروغ ملے۔ لوگ اس کا تجربہ کریں استعمال کریں۔ پھر خریدیں۔ [1]

مارکیٹنگ میں دیے جانے والے تحائف کی جملہ صورتوں کا شرعی جائزہ

تحفہ تحائف کو اگر باعتبار اصل دیکھا جائے تو شریعت میں یہ نہ صرف جائز بلکہ احسان واکرام پر مبنی عمل ہے شریعت نے ہدیہ دینے کی ترغیب بھی دی اور اسے محبت والفت کے فروغ کا باعث بتایا۔ آپ ﷺ کا فرمان ہے: تهادوا تحابوا۔ [2] ہدیہ دیا کرو محبت بڑھے گی۔ بلکہ ہدیہ کو رد کرنے کی بھی ممانعت وارد ہوئی ہے۔ آپ ﷺ نے فرمایا: " لا تردوا الهدية " [3] ''تحفہ واپس نہ کیا کرو''۔

جہاں تک مارکیٹنگ کیلئے دیے جانے والے تحفوں کا تعلق ہے تو ان کی مذکورہ بالا اقسام کی رو سے جو شرعی صورتیں اور حکم بنتا ہے اس کی تفصیل کچھ یوں ہے۔

یادگاری گفٹ کا شرعی حکم: شرعی نقطہ نگاہ سے یادگاری گفٹ میں کوئی قباحت نہیں بلکہ معاملات کے باب میں اس اصول " الأصل في المعاملات الحل " کو سامنے رکھتے ہوئے اہل علم نے اس کے جائز ہونے کا فیصلہ دیا ہے۔ نیز شریعت کے تحفے کے حوالے سے عمومی دلائل بھی اس کی تائید کرتے ہیں۔ لیکن اس حوالے سے یہ شرط متعین کی ہے کہ یہ گفٹ ایسا نہ ہو جو بذاتِ خود حرام ہو یا اسے صرف حرام کام میں ہی استعمال کیا جا سکتا ہو۔ یا اس کا غالب استعمال حرام میں ہی ہوتا ہو، تو اس قسم کا تحفہ نہ دینا جائز ہوگا نہ لینا،

---

[1] معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وادارة الاعمال ص 486، الأنشطة الترويجية للشركات السعودية ص 45، 48

[2] أدب المفرد للبخاري: باب قبول الهدية، اس روایت کو حافظ ابن حجر رحمہ اللہ نے التلخيص الحبير (3/69-70) میں حسن قرار دیا ہے۔

[3] مسند أحمد، 1 / 404، علامہ هیثمی نے مجمع الزوائد میں فرمایا'' رجاله رجال الصحيح ''، شیخ البانی رحمہ اللہ نے ارواء الغلیل میں اس روایت کو صحیح قرار دیا ہے۔

جیسے سودی بینکوں کے گفٹ، سگریٹ، شراب، وغیرہ

کیونکہ فرمانِ باری تعالیٰ ہے:

{ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوٰى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللّٰهَ إِنَّ اللّٰهَ شَدِيْدُ الْعِقَابِ} [المائدة:2]

ترجمہ: ’’نیکی اور پرہیز گاری میں ایک دوسرے کی امداد کرتے رہو اور گناہ ظلم زیادتی میں مدد نہ کرو اور اللہ تعالیٰ سے ڈرتے رہو، بیشک اللہ تعالیٰ سخت سزا دینے والا ہے‘‘۔

کاروبار کے فروغ کے لئے دیے جانے والے گفٹ

یہ گفٹ یا تو سامان کی صورت میں ہوتے ہیں یا سروس اور سہولت کی صورت میں۔

ایڈورٹائزنگ میں رائج اس قسم کے تحفوں کا جائزہ لینے کے بعد اہل علم نے اس کی درجِ ذیل چند اہم صورتیں ذکر کی ہیں ان میں سے ہر صورت کا شرعی حکم کے ساتھ اجمالا یہاں تذکرہ کیا جاتا ہے۔

پہلی صورت: تحفے کا کسی چیز یا سامان کی شکل میں ہونا۔

ایسا گفٹ جس کا خریداری سے پہلے وعدہ کیا گیا ہو، اس کی صورت کچھ یوں ہے کہ کوئی دکاندار یا کوئی فرم اور کمپنی یہ کہتی ہے کہ جو ہماری یہ پروڈکٹ خریدے گا اس کو یہ چیز گفٹ کی جائے گی۔ اس کے لئے عموما کمپنیاں اور دکاندار دو طریقے استعمال کرتے ہیں ایک طریقہ تو یہ ہے کہ ہر خریدار کو گفٹ دیا جاتا ہے۔ اور دوسرا یہ کہ خریداری کی مقدار کا تعین کر دیا جاتا ہے کہ جو شخص فلاں شاپنگ سینٹر سے اتنی رقم کی خریداری کرے گا اسے یہ گفٹ دیا جائے گا یا فلاں شخص اتنی کوانٹیٹی میں چیز خریدے گا تو اسے یہ گفٹ ملے گا۔

اس معاملے کو فقہاء نے ’’وعد بالھبۃ‘‘ سے تعبیر کیا ہے کیونکہ یہاں پہلے دکاندار وعدہ کر رہا ہے کہ اگر کسی نے خریدا تو اسے یہ چیز دوں گا، اور اگر پہلے سے وعدہ نہیں کیا بلکہ، خریدنے کے بعد کچھ گفٹ دے دیا تو اسے ’’وعد بالھبۃ‘‘ نہیں بلکہ ہبہ کہا جائے گا۔ اہل علم اس صورت کے جائزہ کے بعد یہ فیصلہ دیا ہے کہ خریداروں کو اس طرح کے تحفے دینا جائز ہیں اس میں کوئی شرعی قباحت نہیں۔ کیونکہ معاملات میں اصل جواز ہے

یہاں اہل علم نے یہ تنبیہ بھی کی ہے کہ اگر کوئی شخص دکان یا کمپنی سے کوئی چیز خرید لیتا ہے اسے گفٹ بھی دے دیا جاتا ہے لیکن بالفرض خریدار کو چیز پسند نہ آئی اور وہ معاہدہ ختم کر کے چیز واپس کرنا چاہتا ہے تو اس صورت میں دکاندار کیلئے خریدار کو وہ دیا گیا گفٹ واپس لینا جائز نہیں۔ کیونکہ آپ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم کا فرمان ہے:

"العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه" [1]

''جو شخص ہدیہ دینے کے بعد واپس مانگتا ہے اس کی مثال اس کتے کی سی ہے جو قئی کر کے اسے دوبارہ چاٹ لے''۔

دوسری صورت: تحفہ کسی سہولت یا سروس وغیرہ کی صورت میں ہو

اس قسم کی سروسز کو بھی اہل علم نے جائز قرار دیا ہے۔ سعودی عرب کی ممتاز علمی شخصیت علامہ صالح عثیمین رحمہ اللہ سے سوال پوچھا گیا کہ: ''ہماری ایک ٹائر پنکچر اور گاڑیوں کی سروس کی دکان ہے ہم نے چند کارڈ پرنٹ کرائے ہیں جن پر یہ لکھا ہے کہ آئل چینج اور گاڑی کی سروس کے اس طرح کے چار کارڈ جمع کرنے پر ایک گاڑی کی دھلائی اور سروس فری ہے۔ تو کیا ہمارے اس کام میں کوئی شرعی قباحت ہے؟ نیز مقابلوں کے حوالے سے آپ کوئی شرعی قاعدہ بھی بیان فرمادیں''۔

شیخ رحمہ اللہ نے جواب میں فرمایا: ''اگر اس آفر کی وجہ سے قیمت میں کوئی فرق نہیں پڑتا تو اس میں کوئی شرعی قباحت نہیں ہے اس حوالے سے شرعی قاعدہ یہ ہے کہ: ہر وہ عقد جس میں انسان سالم (بچ جائے) ہو یا غانم (کوئی چیز پالے) ہو تو اس میں کوئی حرج نہیں۔ اور اگر وہ یا تو غانم ہو یا غارم (کوئی چیز ہار جائے) تو یہ جائز نہیں ہے۔'' [2]

ایڈورٹائزنگ تحفے بطور نمونہ۔ Advertising gifts samples کا شرعی حکم

ان تحائف سے مراد وہ تحائف ہیں جو کمپنیاں، دوکانوں کے مالکان سپر مارکیٹس، شاپنگ مالز صارفین

---

[1] صحيح البخاري: كتاب الهبة و فضلها و التحريض عليها، باب هبة الرجل لإمراته و المرأة لزوجها.

[2] اللقاء الشهري مع فضيلة الشيخ محمد صالح العثيمين: اللقاء الأول، السؤال 20 ص 50، 51

میں سیمپل کی غرض سے یا اس غرض سے تقسیم کرتے ہیں کہ ان کی پروڈکٹس کو فروغ ملے۔لوگ اس کا تجربہ کریں استعمال کریں، پھر خریدیں۔

اس قسم کے گفٹ دینے کا مقصد دو طرح کا ہوتا ہے

اول: لوگوں کو نئی پراڈکٹ سے متعارف کرایا جائے ،انہیں اس کے استعمال کا طریقہ بتایا جائے ،اور معلوم کیا جائے کہ کیا یہ پراڈکٹ ،جس ضرورت کیلئے تیار کی گئی ہے وہ ضرورت پوری بھی کرتی ہے یا نہیں؟

دوم: دوسرا مقصد اس کا یہ ہوتا ہے کہ اسے ایک نمونے کے طور پر لوگوں کو دیا جائے کہ اگر وہ ایسی چیز بنوانا چاہتے ہیں تو کیسی بنوائیں اس قسم کے نمونے عموماً ان چیزوں کے بارے میں دئے جاتے ہیں جنہیں آرڈر پر تیار کرایا جاتا ہے۔

شرعی رو سے اس قسم کے تحفوں میں کوئی قباحت نہیں البتہ گفٹ دینے والا اس کو واپس نہیں لے سکتا جیساکہ اوپر حدیث گذر چکی کہ جو تحفہ دے کر واپس لیتا ہے اس کی مثال کتے کی ہے جو الٹی کر کے چاٹتا ہے۔

مسئلہ: گفٹ کے حوالے سے ایک صورت مارکیٹ میں یہ بھی دیکھنے میں آئی ہے کہ بعض لوگ تحفہ میں نقدی بھی دیتے ہیں کہ بعض کمپنیاں یا دوکاندار اپنی پراڈکٹ میں سونے یا چاندی کے سکے ، یا ٹکڑے، یا روپے ڈال دیتے ہیں تا کہ لوگوں کو خریداری کیلئے ابھارا جاسکے۔

اس کی ایک صورت تو یہ ہے کہ کوئی کمپنی یا تاجر یہ اعلان کرے کہ ہر پیکٹ میں پچاس روپے یا سو روپے کے نوٹ ہیں جو ہر خریدار کیلئے گفٹ ہیں۔

فقہاء نے اس طرح کے گفٹ سے مشابہ مسئلہ کتب فقہ میں ذکر کیا ہے جسے فقہاء نے ''مد عجوۃ و درھم '' ایک پاؤ عجوہ اور درہم۔کا نام دیا ہے۔

مذکورہ مسئلے کی شرعی نوعیت اور حکم: ایڈورٹائزنگ کے انعامات کی اس صورت میں فقہاء کا اختلاف ہے۔ اور یہ اختلاف اسی مذکورہ بالا مسئلہ ''مدعجوۃ و درھم" کے مسئلہ میں اختلاف پر مبنی ہے۔

شافعیہ حنابلہ ابن حزم اور عصرِ حاضر کے محققین علماء نے اسے ناجائز قرار دیا ہے۔اور یہی صحیح تر رائے ہے۔جس کی وجوہات اور دلائل درجِ ذیل ہیں۔

❁ سیدنا فضالہ بن عبید کہتے ہیں کہ میں نے خیبر کے سال ایک ہار بارہ دینار میں خریدا جو سونے کا تھا اور اس

میں نگینے جڑے ہوئے تھے پھر جب میں نے انہیں الگ الگ کیا (یعنی نگینوں کو سونے سے نکال ڈالا) تو وہ سونا بارہ دینار سے زائد قیمت کا نکلا میں نے اس کا ذکر رسول کریم صلی اللہ علیہ وسلم سے کیا تو آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ" لا تباع حتی تفصل " ایسا ہار اس وقت تک فروخت نہ کیا جائے تاوقتیکہ سونا اور نگینہ الگ الگ نہ کر لئے جائیں''۔[1]

آپ ﷺ نے سونے کے ہار کو دیناروں کے بدلے بیچنے سے منع کیا یہاں تک کہ اس میں موجود نگینے الگ الگ نہ کردئے جائیں، اس سے معلوم ہوا کہ سودی جنس کو اس کے مثل جنس کے ساتھ اس وقت بیچنا منع ہے جب اس کی جنس کے ساتھ کوئی اور جنس بھی موجود ہو۔

❁ وہ احادیث جن میں سونے کو سونے سے، یا کوئی بھی دوسری سودی جنس کو اسی جنس کے ساتھ بیچنے سے منع کیا گیا ہے اور کہا گیا ہے کہ اگر بیچی جائے تو برابر برابر ہو اور نقد ہو ادھار نہ ہو۔

جیسا کہ آپ ﷺ کا فرمان ہے: ''تم لوگ سونے کو سونے کے عوض فروخت کرو وزن کر کے برابر برابر اور چاندی کو چاندی کے عوض وزن کر کے برابر برابر پس جس کسی نے زیادہ دیا تو وہ سود ہو گیا''۔[2]

لہٰذا مذکورہ روایات کی روشنی میں اس قسم کے گفٹ دینا جن میں اشیاء کے اندر نقدی رکھی گئی ہو جائز نہیں۔ کیونکہ اس میں سود شامل ہوتا ہے۔

دوسری صورت یہ کہ: بعض چیزوں میں نقدی رکھی جائے نہ کہ تمام چیزوں میں۔ اس کا طریقہ یہ ہے کہ بہت سی کمپنیاں یہ آفر کرتی ہیں کہ اس کی اس خاص پروڈیکٹ کے چند پیسز میں کچھ رقم، یا سونے یا چاندی کے سکے رکھے گئے ہیں جسے خوش نصیب لوگ جیت سکتے ہیں۔ اس طرح کے انعامات عموما بچوں کیلئے تیار کی گئی ٹافیوں یا چاکلیٹس وغیرہ میں ملتے ہیں کہ چیز کے ساتھ دس روپے، پانچ روپے کے نوٹ بھی ڈال دئے جاتے ہیں۔

اس قسم کے گفٹ دینا شرعا حرام ہیں۔ کیونکہ اس میں جوا اور دھوکہ شامل ہے کیونکہ ہوسکتا ہے کہ خریدار وہ چیز خریدے ہی اس نیت سے کہ اس میں سے نقدی نکلے گی، یا سونے کا سکہ نکلے گا۔ اگر نکل گیا تو وہ غانم

---

[1] صحیح مسلم: کتاب المساقاۃ، باب بیع القلادۃ فیھا خرز و ذھب

[2] صحیح مسلم: کتاب المساقاۃ، باب الصرف وبیع الذھب بالورق نقدا.

(جیت) ہے اور اگر نہ نکلا تو غارم (نقصان) ہوگا۔

اس صورت میں بالعموم لوگوں کو یہ مغالطہ ہوتا ہے کہ یہ جوا کیسے ہوسکتا ہے جس شخص نے چیز خریدی اگر اس کا انعام نہیں بھی نکلتا تو چیز تو وہ استعمال کرے گا ہی! اس نے چیز کے پیسے دئے تھے جو اس نے استعمال کرلی۔ لہٰذا اس نے جو قیمت دی ہے وہ چیز کی دی ہے نہ کہ انعام کی۔ لہٰذا یہاں نفع، نقصان کا اور جوے کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔

لیکن حقیقت اس سے مختلف ہے بلکہ اس معاملے میں بہت سے شرعی اعتراضات وارد ہوتے ہیں جس وجہ سے یہ معاملہ جائز نہیں رہتا۔

❁ اس طرح کی چیزیں خریدنے والوں کا بنیادی مقصد چیز خریدنا نہیں ہوتا بلکہ ان کا مقصد اس نقدی کا حصول ہے جو اس سامان میں رکھی گئی ہے۔ لہٰذا اس سے لوگ بلاضرورت چیز خریدیں گے، اور اگر اس میں سے انعام نہ نکلا تو غارم (نقصان میں) ہوں گے۔

اور اگر تمام جزئیات سے یہ جوا نہیں تو اس کے بہت سے پہلو ہیں جو اسے اس طرف لے جاتے ہیں۔

اول: اس میں جوے کی مشابہت موجود ہے اگرچہ وہ جزوی ہی کیوں نہ ہو۔ ان تحفوں کی جوے سے بہت گہری مشابہت ہے۔ اس لئے امام احمد رحمہ اللہ سے بیع مرابحہ کے بارے میں منقول ہے فرماتے ہیں: ''اگر فروخت کنندہ یہ کہے کہ میرا سرمایہ اس میں سو روپے ہے میں تجھے اس طرح بیچوں گا کہ ہر دس پر ایک درہم منافع وصول کروں گا، فرماتے ہیں یہ بیع صحیح نہیں ہے۔ کیونکہ یہ بیع ایسے ہی ہے جیسے کوئی دراہم کے بدلے دراہم فروخت کرے''۔ [1]

یہاں امام احمد رحمہ اللہ نے ایک روایت میں مرابحہ کی اس صورت کو اس لئے ناجائز قرار دیا کیونکہ اس میں سود سے مشابہت پائی جاتی ہے۔

دوم: یہ صورت جوے میں ملوث ہونے کا وسیلہ اور ذریعہ ہے۔ لہٰذا اصولی قاعدہ ''سد الذرائع'' کے تحت اس صورت کو ناجائز قرار دیا جائے گا۔

---

[1] الإنصاف: 4/438

سوم: اس صورت میں غرر (دھوکہ) واضح شکل میں موجود ہے، خریدار کو یہ پتہ نہیں کہ معاہدہ کس پر مکمل ہوگا صرف سامان پر یا نقد ہدیہ پر۔؟

اسی خدشے کے تحت بیع الحصاۃ [2]، بیع الملامسہ [3]، اور بیع المنابذہ [4] سے احادیثِ صریحہ میں منع فرمایا گیا ہے۔ مذکورہ بالا گفٹ کی صورت بھی ان صورتوں سے ملتی جلتی ہے۔

چہارم: اس کے جائز قرار دینے سے لوگوں کو بہت سی ایسی چیزیں خریدنے پر ابھارا جاتا ہے جن کی انہیں ضرورت نہیں ہوتی، ان کا مقصد محض اس سے تحفہ نکالنا ہوتا ہے اور بلا ضرورت چیزیں خریدنا اسراف اور فضول خرچی میں شمار ہوتا ہے جس سے شریعت نے منع فرمایا ہے۔

وصلی اللہ وسلم علی نبینا محمد وعلی آلہ وصحبہ أجمعین

[2] بیع حصاۃ کی صورت یہ ہے کہ خریدار دوکاندار سے کہے کہ جب میں تیری اس چیز یعنی مبیع پر کنکری ماردوں تو سمجھ لینا کہ بیع واجب ہوگئی یا دوکاندار خریدار سے کہے کہ میں نے اپنی چیزوں میں سے وہ چیز تمہیں بیچی جس پر تمہاری پھینکی ہوئی کنکری آکر گرے یا میں نے یہ زمین وہاں تک تمہارے ہاتھ فروخت کی جہاں تک تمہاری پھینکی ہوئی کنکری جا کر گرے بیع کا یہ طریقہ ایام جاہلیت میں رائج تھا آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے منع فرمایا ہے۔

[3] ملامست کا طریقہ یہ تھا کہ ایک شخص کوئی چیز مثلا کپڑا خریدنے جاتا تو کپڑے کو ہاتھ لگا دیتا کپڑے کو ہاتھ لگاتے ہی بیع ہوجاتی تھی نہ تو آپس میں قولی ایجاب وقبول ہوتا تھا۔

[4] منابذت کی صورت یہ ہوتی تھی کہ دونوں صاحب معاملہ نے جہاں آپس میں ایک دوسرے کی طرف کپڑا پھینکا بس بیع ہوگئی مبیع کو دیکھنے بھالنے کی ضرورت محسوس نہیں کرتے تھے۔ یہ بھی ایام جاہلیت میں رائج بیع کا ایک طریقہ تھا لہذا اس کی ممانعت بھی فرمائی گئی۔